

PROFESSIONISTI | MONDO IMMOBILIARE

MEDIAZIONE

Network «smart» tra agenti

Il franchising immobiliare prende strade alternative e Frimm crea due uffici per operatori freelance

Michela Finizio

■ L'agenzia immobiliare fai-da-te, quella tradizionale indipendente di quartiere, è ormai al tramonto. Faranno meglio a capirlo in fretta le oltre 37.300 realtà ancora attive sul territorio nazionale, censite dall'ultimo report di **Immofranchising** che alla sua quarta edizione rappresenta ormai un punto di riferimento statistico per riflettere sul mondo delle agenzie immobiliari. Non gode di buona salute neanche il franchising immobiliare: nell'ultimo anno la perdita di agenzie affiliate ai classici brand ammonta a 644 unità (-10% rispetto al 2011). A convincere, invece, sembrano essere nuove formule di aggregazione, rilevate per la prima volta quest'anno in seguito al loro affermarsi sul mercato.

«La congiuntura di mercato – ha detto Gerardo Paterna, fondatore di Immofranchising – non ha fatto venire meno l'esigenza di aggregazione, anche se su basi meno ortodosse rispetto al franchising classico e più basate su condivisione, acquisto di servizi dedicati e tecnologia. La nascita di piattaforme tecnologiche e di *sharing*, nonostante sia un fenomeno ancora acerbo, si propone come alternativa d'aggregazione trasversale e portatrice di servizi e opportunità d'interscambio». Queste forme "parallele" di aggregazione sono promosse dall'evoluzione di alcune storiche realtà immobiliari, oppure nascono spontaneamente intorno a piattaforme informatiche innovative. «Primo tra tutti – aggiunge Paterna – il dato riflette la crescita del network Frimm, che fino al 2010 era un franchising tradizionale e oggi propone diversi pacchetti alternativi. C'è poi l'esperienza di

L'Immobiliare.com, un network basato sul modello di gruppo di agenzie e sul principio della sostenibilità del business, promosso dalla famiglia Grimaldi». In una brochure, infatti, quest'ultima iniziativa si propone come «alternativa»: «Franchising? Non ci piace essere definiti così»; e per 500 euro al mese offre un intero pacchetto di servizi di comunicazione.

Il salto di mentalità, che sta spingendo la nascita di nuove reti, va dall'affezione al classico brand alla fruizione condivisa di servizi. Il franchising tradizionale, infatti, anche al di fuori del segmento immobiliare, ha sempre fatto leva sul valore aggiunto conferito dal marchio ai singoli punti vendita: se conosciuto genera fedeltà e infonde sicurezza al consumatore. Il network di nuova generazione, invece, si propone innanzitutto di offrire servizi: l'ufficio diventa un polo aggregatore dove trovare assistenza, partecipazione, strumenti di social networking e comunicazione interna, informazioni condivise, circuiti di nanopublishing (ad esempio un blog corporate può aiutare a condividere attività e notizie), e così via.

Nasce con questo spirito ad esempio l'ufficio per agenti immobiliari freelance messo a disposizione da **Frimm Holding**, prima a Roma e più di recente a Torino. Il desk "a zero spese", secondo una stima interna del network, fa risparmiare all'agente che vi si affida fino a 96mila euro l'anno rispetto alle spese medie tradizionali di un agente titolare. La cifra comprende i costi di amministrazione e contabilità; del call center, che fissa gli appuntamenti e gestisce i

Gli affiliati ai brand italiani in calo del 10% su base annua -2,3% gli indipendenti

clienti; della segreteria si occupa di gestire tutte le fasi ante e post vendita (preliminare, servizi nota-

ri e fiscali, problematiche catastali e urbanistiche, visure). Tutte queste pratiche, solitamente – anche nelle agenzie più strutturate – a carico dell'agente che segue la trattativa, qui sono offerti direttamente dalla casa madre. È possibile accedere anche alle convenzioni aziendali, da quelle sui mutui all'energia (compresa la certificazione energetica). «E l'agente immobiliare deve soltanto pensare a fare il proprio lavoro, ovvero acquisire e vendere immobili», spiega Antonello Palana di Frimm. Per entrare nel centro servizi basta adottare gratuitamente il pacchetto Frimm Professional per agenti freelance e sottoscrivere un contratto annuale, senza canoni: in conformità con il codice deontologico di Frimm, bisognerà caricare su Mls REplat (la piattaforma del gruppo) tutti gli immobili e non si potrà richiedere alcuno storno di provvigione; i ricavi derivanti dalle provvigioni sulle proprie transazioni resteranno per il 50% all'agente che le ha realizzate (e fatturate al cliente direttamente dall'agenzia) e per il rimanente 50% andranno coprire i costi del centro servizi. A fine dicembre il centro di Roma era frequentato da 18 agenti e in sei mesi di attività i ricavi complessivi sono stati pari a 132mila euro, per la metà utilizzati per la gestione interna. «L'obiettivo è arrivare ad almeno 100 agenti iscritti in ciascun centro», conclude Palana.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Agenzie immobiliari

Numero di Agenzie in Italia, var. %

TIPOLOGIA	NUMERO	VAR. % SUL 2011
Indipendenti	37.370	-2,26
Aggregate	6.599	n.d.
di cui in Franchising	5.345	-10,75
Totali	43.969	-0,58

FONTE: Immofranchising

PIATTAFORME INTEGRATE

CasaNoi.it e Tecnit@lia uniti su internet

Si allarga la rete di collaborazioni promosse da CasaNoi.it, il nuovo portale immobiliare online dallo scorso ottobre. Di proprietà di una società controllata all'80% da Seis e partecipata da Auditors Fiduciaria (20%), il social market immobiliare stimola la creazione di una rete di professionisti che possono offrire la loro consulenza nelle diverse fasi della compravendita. Con la formula del social network, offre servizi tecnici per verificare e aggiornare i documenti della casa in vista del rogito notarile (visure e planimetrie catastali, rendita, certificazione energetica, ecc.), foto professionali e un cassetto digitale per archiviare la documentazione. CasaNoi, inoltre,

PARTNERSHIP

ha siglato un accordo con Tecnit@lia Group, specializzato in perizie e servizi tecnici immobiliari, che mette a disposizione la sua rete di professionisti, presenti in ogni provincia, per i servizi richiesti dai proprietari che inseriscono i loro immobili nel sito. Grazie all'accordo, agli inserzionisti di CasaNoi.it verranno applicate tariffe minime su servizi utili a preparare con rapidità la documentazione necessaria alla compravendita, secondo un tariffario da gruppo d'acquisto, come indicato nel sito alla voce "Servizi e tariffe". Ad oggi il portale ha generato opportunità di lavoro per circa 40 persone del settore web e 50 professionisti selezionati, cui si aggiungono ora i 200 di Tecnit@lia, e ha visto triplicare il numero di iscrizioni nelle ultime settimane.

Solo Affitti si allea con Novasol per i «turistici»

Solo Affitti ha stretto una nuova partnership con Novasol, l'azienda affermata in Europa negli affitti turistici, allargando il portafoglio di case vacanze dei due operatori. In virtù di questo accordo, gli agenti Solo Affitti metteranno a disposizione dei clienti Novasol, sia italiani che dal resto d'Europa, un'ampia offerta di immobili turistici in Italia. Analogamente Solo Affitti avrà la possibilità di proporre ai propri clienti nuove soluzioni di soggiorno, principalmente per vacanze all'estero, attingendo al database di Novasol costituito da quasi 40mila case per vacanze dislocate in tutta Europa tra ville, cottage ed appartamenti. «Tramite l'accordo con Novasol -

ha commentato Silvia Spronelli, presidente di Solo Affitti - il nostro network specializzato nella locazione rafforzerà a livello internazionale il proprio posizionamento nel settore delle case-vacanze. I nostri affiliati potranno fidelizzare la propria clientela e incrementare le opportunità di business, avendo a disposizione un vasto portafoglio di case-vacanze, in grado di coprire tutti i principali paesi europei". Grande soddisfazione per la conclusione dell'accordo anche in casa Novasol Italia: «Attraverso questa collaborazione, Novasol mira a rafforzare la diffusione del proprio marchio sul territorio e a consolidare il proprio trend di continua crescita nel settore», ha aggiunto Andrea Baragatti Country Manager Italia.

NUOVE ASSUNZIONI**Gruppo Toscano
assume per crescere**

Il network di franchising immobiliare Gruppo Toscano, nato nel 1982 come «Toscano Immobiliare», cerca e seleziona giovani diplomati e laureati da avviare ad una «carriera gratificante e motivante». In questo momento sono aperte le candidature per la selezione di giovani diplomati o laureati da avviare alla professione di agente immobiliare. L'obbiettivo è quello di formare dei professionisti nel settore immobiliare attraverso un adeguato affiancamento «on the job» ad un tutor con esperienza. L'iter formativo passa anche attraverso una formazione in aula con seminari e approfondimenti

sulle tematiche relative all'attività di consulenza immobiliare. Sono richieste «persone dinamiche, in possesso di capacità di lavorare in squadra, con buone doti relazionali, dotate di spirito d'iniziativa e che abbiano voglia di investire sulla propria carriera». I fortunati che verranno selezionati dalla Direzione Risorse Umane, potranno usufruire di una borsa di studio di 1600 euro per lo svolgimento di uno stage della durata di 8 settimane finalizzato all'ingresso in azienda. Inviare la candidatura e consultate per maggiori dettagli la pagina dedicata sul sito internet del gruppo stesso.
www.gruppotoscano.it/job/posizioni-aperte.asp